

A IMPLANTAÇÃO DE INCUBADORAS DE EMPRESAS: ESTUDO DE CASO DE UMA CIDADE DO INTERIOR PAULISTA

*Marco Aurélio Bernardes*¹

*Paulo Eduardo Ribeiro*²

Resumo: A pesquisa trata do estudo da implantação de uma incubadora de empresas no município de Santana de Parnaíba em 2005. Duas perguntas estruturaram a investigação: Quais fatores ou indicadores econômicos e sociais, conforme previsto no Programa Nacional de Apoio à Implantação de Incubadoras de Empresas, se evidenciaram como viabilizadores, ou não, para a escolha do tipo de incubadora implantada no município? A incubadora de Santana de Parnaíba configurou-se ou não como espaço articulado de desenvolvimento econômico e social? Essas questões norteadoras determinaram o objetivo geral do estudo e os objetivos específicos, quais foram: investigar se houve ou não a aplicação do Estudo de Viabilidade Técnica e Econômica/SEBRAE; levantar o perfil socioeconômico do empreendedor local e, identificar o perfil das empresas graduadas quanto à geração de postos de trabalho. Para atender aos objetivos optou-se pela realização de pesquisa qualitativa de caráter exploratório e descritivo. A estratégia da observação participante foi seguida a partir da consulta aos diários de campo e às fontes primárias e secundárias, com a leitura e consulta de documentos e registros da implantação nos arquivos da FIESP. Como parte da estratégia de coleta de dados foi aplicado, junto ao universo da pesquisa, empreendedores e coordenador executivo do Programa de Incubadoras da FIESP, roteiro semiestruturado de questões. As informações foram analisadas mediante a técnica de análise de conteúdo, seguindo a metodologia do Estudo de Caso. Serviu de motivo condutor a constatação de que a notável evolução de tecnologias propiciada pelo sistema capitalista, o avanço dos processos produtivos e o aumento da produtividade nas grandes corporações ocorreram e continuam ocorrendo em ritmo sensivelmente superior à dinâmica de capacitação e qualificação da mão de obra em países em desenvolvimento, o que faz crescer o desemprego e a informalidade. A recente crise americana, em 2008, configura a oportunidade para melhor compreensão do conceito de incubadoras de empresas e demais empreendimentos solidários. Os resultados da pesquisa indicam que todos os empreendedores receberam informações de marketing e finanças. O apoio de consultorias especializadas, a participação em feiras e o desenvolvimento do plano de negócios ao longo da incubação contemplaram as expectativas dos empreendimentos de tecnologia difundida. A pesquisa indica que, nos empreendimentos de base tecnológica, a incubadora não concretizou apoio efetivo às demandas por novos processos e novos produtos. Disso decorreu o atendimento deficitário às metas de geração de emprego na localidade pelas três empresas de base tecnológica instaladas na incubadora. Os resultados indicam que, apesar da significativa quantidade de documentos de conteúdo normativo que tratam da prevenção de insucessos de políticas públicas de apoio à implantação de incubadoras e ao empreendedorismo, não foi possível constatar indícios de articulação entre desenvolvimento econômico e desenvolvimento social nem de Estudo de Viabilidade Técnica e Econômica precedendo a implantação da incubadora no município estudado.

Palavras-chave: Implantação de incubadoras, Incubadora de Empresas, Empreendedorismo, Santana de Parnaíba, Viabilidade Técnica e Econômica, Desenvolvimento econômico e social.

THE BUSINESS INCUBATORS IMPLEMENTATION: CASE STUDY OF AN INTERIOR CITY FROM SÃO PAULO

Abstract: The research deals with the study of the deployment of an incubator of companies in

1 e-mail: marco.bernardes@yahoo.com.br - Mestre em Administração - Professor de Graduação, Pós Graduação e Coordenador do MPA - *Master Public Administration* da Faculdade de Gestão e Serviços da Universidade Metodista de São Paulo. Rua Alfeu Tavares, 149, CEP: 09641-000 – São Bernardo do Campo/SP - Brasil

2 e-mail: p.eduardo.ribeiro@uol.com.br - Mestre em Psicologia da Saúde - Professor de Graduação e Pós Graduação da Universidade Cidade de São Paulo. Rua Cesário Galeno 448/475, CEP: 03071-000 - Tatuapé/SP - Brasil

the municipality of Santana de Parnaíba in 2005. Two structured questions to research: What factors or social and economic indicators, as provided for in the National Program Support for Implementation of Business Incubators, is shown as enablers, or not, to choose the type of incubator located in the city? The incubator of Santana de Parnaíba is not configured or as a set of economic and social development? These guiding questions determined the general objective of the study and the specific objectives were to investigate whether or not the application of Technical Feasibility Studies and Economic/SEBRAE; raise the socioeconomic profile of the local enterprise, and identify the profile of companies graded as the generation of jobs. To meet the goals it was decided to conduct the search qualitative descriptive and exploratory in nature. The strategy of participant observation was followed from the field of consulting the diaries and primary and secondary sources, with the reading and consultation of documents and records in the archives of the deployment FIESP. As part of the strategy for data collection was applied, with the world of research, business and executive coordinator of the Program for Incubators FIESP, roadmap semi - structured issues. Data were analyzed by technique of content analysis, following the methodology of the Case Study. Served as a ground conductor to note that the remarkable development of technology provided by the capitalist system, the advancement of production processes and increase productivity in large corporations and were still significantly higher rate occurring in the dynamics of training and qualification of the workforce in countries in development, which is growing unemployment and informality. The recent American crisis in 2008 set the opportunity for better understanding of the concept of incubators and other joint ventures. The research results indicate that all entrepreneurs have received basic information-key marketing and finance. The support of specialized consultants, participation in fairs and developing the business plan during the incubation of enterprises covered expectations of technology spread. The research indicates that technology-based ventures in the incubator resulted not effective support the demands for new processes and new products. That was the answer to the deficit targets for generation of employment in the locality by the three technology-based companies located in the incubator. The results indicate that despite the significant amount of normative content of documents dealing with the prevention of failures of public policies to support the establishment of incubators and entrepreneurship, we could not find evidence of links between economic development and social development and feasibility studies Technical and Economic preceding the establishment of the incubator in the city studied.

Key-words: Implementation of incubators, Business Incubator, Entrepreneurship, Santana de Parnaíba, Technical and economic feasibility, Economic and social development.

CONSIDERAÇÕES INICIAIS

A segunda metade da década de 1990 se constituiu no período em que se verificou, no Brasil, significativa alteração no grau de abertura da economia, que desde os anos de 1930, havia sido uma economia predominantemente fechada com relação à importação de produtos industrializados e de tecnologias, portanto, pouco exposta à concorrência de produtos fabricados no exterior.

A exposição à concorrência desencadeou reestruturações produtivas e mecanização das empresas, mais notadamente nas indústrias, o que gerou a diminuição do quadro de empregados. O novo padrão tecnológico modificou ou eliminou tarefas e criou novas profissões. A mão de obra que não teve oportunidade de adequar-se à nova demanda por especialidades, segundo os empregadores, formou um exército industrial de reserva ou se viu forçada a trabalhar informalmente (GREMAUD; VASCONCELOS; TONETO JUNIOR, 2002).

Segundo o Ministério da Indústria e Comércio (MDIC, 2006) os negócios informais representam 40% da renda nacional e, em média, 60% dos trabalhadores brasileiros não têm registros formais nem pagam impostos. A exclusão do mercado de trabalho por falta de qualificação dos trabalhadores promoveu o crescimento das iniciativas de empreendedorismo por necessidade.

Estudos do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) indicam que a maior mortalidade entre as empresas de micro e pequeno porte decorre especialmente de problemas de gestão e falta de planejamento, entre outros. Aqui, vale apontar a distinção entre empreendimentos por oportunidade e empreendimentos por necessidade.

Empreendimentos por oportunidade são aqueles que ocorrem mediante um planejamento prévio e visam ao aumento de renda ou independência financeira. Os empreendimentos por necessidade são aqueles cuja maior motivação para a ação é basicamente a carência financeira. Segundo a *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), “quanto maior a desigualdade social na localidade, maior a proporção de pessoas que empreendem por necessidade” (GEM, 2008, p. 34). Segundo os números das Estatísticas do Cadastro Central de Empresas do IBGE em 2004 (ano do último estudo disponível) para cada dez empresas criadas, sete foram fechadas.

Isso significa que no mesmo ano em que foram criadas cerca de 1,5 milhão de empresas, aproximadamente 500 mil foram extintas, correspondendo a um desemprego da ordem de 991 mil e 387 pessoas.

Embora a micro e a pequena empresas gerem postos de trabalho, a ocupação das pessoas em empresas desse porte dura pouco mais de um ano. No ano de 2005, as empresas que geraram de um a quatro postos de trabalho representaram aproximadamente 94% das empresas formalizadas e responderam por cerca de 63% das pessoas ocupadas pela indústria, comércio e serviços. Pela observação dessas estatísticas, nota-se que este perfil de empresa representou sozinho mais de 97% das empresas que encerraram suas atividades no mesmo ano. Quanto menor a ocupação de pessoas pelas empresas, maior a probabilidade de estas encerrarem suas atividades no prazo de um ano. Conforme define Singer (1998, p. 14) “ocupação compreende toda atividade que proporciona sustento a quem a exerce”.

Pesquisa no site do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2008) indica que 56% das empresas fecham antes de completar o quinto ano de atividade. As principais causas do fechamento ou mortalidade de empresas, segundo a pesquisa Conhecendo Causas da Mortalidade da Microempresa, são: comportamento empreendedor pouco desenvolvido; falta de planejamento prévio; gestão deficiente do negócio; insuficiência de políticas de apoio; conjuntura econômica deprimida; problemas pessoais dos proprietários (Ibid.).

Desses dados estatísticos podemos inferir que as empresas em fase de implantação poderiam se beneficiar do trabalho das incubadoras no apoio ao surgimento, sobrevivência e consolidação de novos empreendimentos, especialmente no apoio à consolidação dos pequenos negócios. As empresas participantes do processo recebem apoio em aspectos relacionados a gestão empresarial, feiras e missões técnicas, tecnologia e orientação para investimentos, o que as capacita na superação do período crítico dos dois primeiros anos de vida. Disso resulta que, nas incubadoras, 70% das empresas sobrevivem aos primeiros dois anos e apenas 30% encerram as atividades no período considerado (SEBRAE, 2008).

REFERENCIAL TEORICO

INCUBADORAS DE EMPRESAS NO BRASIL

O Brasil vem registrando nos últimos 15 anos uma multiplicação das incubadoras de empresas. Esses projetos, ao serem lançados, contam com diversas parcerias e uma das mais notáveis ocorre naqueles projetos ligados a universidades, que abrigam negócios nascentes criados com base em ideias de alunos e professores. Em uma década, entre fins dos anos 80 e início dos anos 2000, o parque de incubadoras no país quadruplicou e hoje elas somam cerca de 400, contando com 2800 empresas em desenvolvimento. De acordo com a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC, 2008) a cada dez consultas de temas feitas ao site da entidade, quatro se referem ao assunto. Isso demonstra a importância das pequenas empresas como geradora de postos de trabalho na economia nacional e leva à constatação do papel que elas podem desempenhar na dinamização econômica.

No Brasil, a implantação de projetos de empreendedorismo cresce em importância em um cenário em que cada vez mais pessoas buscam o negócio próprio como possibilidade de sustento e geração de renda. A esse respeito, convém notar que o GEM, instituto de pesquisa internacional liderado por duas notáveis escolas de negócios, a *London Business School* (Inglaterra) e o *Babson College* (EUA), (que elegeram indicadores para avaliar e comparar o nível do empreendedorismo a partir de referenciais comuns a todos os países que compõem a amostra da pesquisa) em estudo publicado em 2008 indicou que, em 2007, o Brasil se

posicionou entre os dez países com maior percentual de empreendedores do planeta: 7,5 milhões de pessoas empreenderam no país e, destas, 41,6% o fizeram não por oportunidade ou de forma espontânea, mas por necessidade.

Assim, como forma de viabilizar empresas nascentes, o movimento pela implantação de incubadoras de empresas vem conquistando, ano a ano, espaço crescente na agenda política dos municípios.

Esta pode vir a ser uma das saídas para o desemprego, já que, como afirmam Eid; Gallo; Pimentel (2001) as soluções propostas para seu enfrentamento no Brasil, como a oferta “ao desempregado [de] treinamento profissional e alguns financiamentos, se ele se dispuser a começar um negócio por conta própria”, não são suficientes, na medida em que o “aumento da qualificação não induz os capitais a ampliar a demanda por força de trabalho”.

Eid et al. (2001) chamam a atenção para o fato de que a oferta de empregos depende do crescimento dos mercados em que as empresas vendem seus produtos e, se a maioria dos trabalhadores de um determinado setor incrementasse sua qualificação, o resultado seria apenas uma provável queda dos salários pagos.

A grande maioria da mão de obra desempregada pelas novas tecnologias surgidas nos fins do século passado pode vir a se recolocar em vagas em setores onde o “estado da arte” vigente exija menor qualificação, como comércio, serviços ou atividades de tecnologia difundida, que apresentem, para algumas funções, exigência de qualificação compatível com a Educação Fundamental (indústria de confecção, metalurgia e outros). Isto é, ou a mão de obra será ocupada por setores de atividade que remuneram pouco ou restará empreender pela subsistência em um contexto de precariedade.

Sobre o assunto, Eid et al.(2001) expõem:

A transformação de desempregados em microempresários ou operadores autônomos está em sintonia com a atual tendência descentralizadora, mas não dá aos entrantes em mercados, em geral já muito competitivos, uma chance razoável de sucesso. Falta aos novos competidores experiência profissional, conhecimentos de como operar um negócio independente, reconhecimento junto à clientela potencial, entre outros fatores. (op. cit. , grifo nosso).

Existem diversas entidades patronais (confederação e federações industriais estaduais) que oferecem apoio aos pequenos empreendimentos industriais; outras, como o SEBRAE e o Sindicato das Micro e Pequenas Empresas do Estado de São Paulo (SIMPI), são especializadas em atender a micro e pequenas empresas de todos os ramos de atividade. Ocorre que o apoio dessas entidades, em termos de crédito, acesso a mercados (feiras) e missões técnicas, se configura apenas no plano de empresas formalizadas. A economia informal dispõe de poucos mecanismos formais de apoio. Um dos mais notáveis é o do Banco do Povo com o microcrédito, que, no Estado de São Paulo, é gerido pelo Banco Nossa Caixa, adquirido pelo Banco do Brasil em fins de 2008.

A visão do microcrédito no Brasil é ainda incipiente, embora inspirada em uma ação notável que teve repercussão mundial, idealizada e colocada em prática pelo Banco *Grameen*, fundado em Bangladesh, para a prestação de serviços financeiros aos artesãos, visando a fomentar de forma significativa o empreendedorismo nas inúmeras comunidades carentes dessa nação. O foco do Banco são as mulheres, que estão saindo da linha da pobreza pelo caminho do empreendedorismo formal.

Para Eid et al. (op.cit.), é fundamental que políticas públicas ofereçam à massa dos trabalhadores socialmente excluídos uma oportunidade real de (re) inserção na economia por sua própria iniciativa.

No entanto, a mão de obra pouco qualificada, que perdeu seu emprego no processo da reestruturação produtiva, acaba por ser excluída do desenvolvimento social e educacional, por conta da desigualdade nas oportunidades de acesso a esses apoios.

Gallo; Dakuzaku; Eid; Valêncio; Shimbo; Mascio (2006) são incisivos ao afirmarem os efeitos perversos da modernização tecnológica sobre o contexto socioeconômico e político brasileiro, reforçado, no final dos anos da década de 1990, pelos “níveis mais altos de desemprego, o aumento da diferença na distribuição da renda e, conseqüentemente,

desigualdade e exclusão social sem solução a curto prazo.” (p.74).

O Brasil ostenta um dos maiores produtos internos brutos (PIB) do mundo. Foi o país que mais cresceu na América Latina no século XX e, de acordo com Haddad (2007)³:

o elevado crescimento econômico ocorreu, no entanto, sem modificar as características de intensa concentração de renda, mantendo a desigualdade social como característica principal da organização social brasileira. Atualmente, 1% dos mais ricos detém 13% da renda; os 20% mais pobres se apropriam de apenas 3% da renda e os 20% mais ricos de quase 60%.

As políticas sociais de redistribuição de renda pós-plano Real (1994), do governo de Fernando Henrique Cardoso, e acentuadas entre pelo governo de Luís Inácio Lula da Silva, desempenham importante papel na vida de famílias marginalizadas economicamente, mas provavelmente por si só não configuram um quadro de apoio voltado à sustentabilidade das famílias apoiadas pelos programas.

Para Cacciamali (2003, p. 3):

Políticas sociais que apoiam o aumento das capacidades individuais e/ou que visam transferência de renda (*cash transfers*), embora tenham sido indispensáveis nos últimos quinze anos para minorar a pobreza e/ou as desigualdades de acesso a bens públicos, são insuficientes para superar as desigualdades sociais e de renda, bem como a pobreza estrutural que ainda persistem no continente, ou ainda para sustar a nova pobreza que se instaurou nos estratos da classe média. Apenas o crescimento de atividades econômicas intensivas em mão de obra, a geração de empregos, políticas contínuas de distribuição de renda e a criação de instituições que favoreçam o acesso dos mais pobres a mercados e a serviços que lhes são ainda restritos permitirão essa superação, e a orientação da sociedade latino-americana na direção do progresso social e da promoção humana.

A mobilização dos municípios por instalação de incubadoras é notável, sobretudo em relação àquelas de base tecnológica, intensivas em capital, que acolhem empresas geradoras de poucos empregos, mas podem representar potencial de geração de renda por aumento da arrecadação do município que as acolhe, superior aos projetos de incubação para atendimento de empresas de tecnologia tradicional ou cooperativa. Esta dissertação partiu de minha experiência de gerenciamento do processo de incubação de empresas em três diferentes municípios paulistas, o que me propiciou identificar pontos que demarcavam diferenças significativas nesse processo.

A inquietação começou a desenhar-se especificamente no processo de instalação de incubadoras, haja vista que a definição e a escolha do tipo de incubadora a ser implantada em uma localidade concorrerão, seja para incluir social e economicamente as pessoas, seja para aprofundar as desigualdades entre elas.

Em outras palavras, a análise prévia à implantação é condição fundamental à capacidade efetiva de sucesso da incubadora como alternativa de sobrevivência e emancipação social das pessoas, pela articulação entre desenvolvimento social e econômico. É este o resultado que se espera de uma incubadora de sucesso, conforme o Programa Nacional de Incubadoras.

Assim, delineou-se uma proposta de estudo sobre a implantação de incubadoras como uma nova articulação entre desenvolvimento econômico e desenvolvimento social, em consonância com os requisitos preceituados no Programa Nacional de Incubadoras (PNI) do Governo Federal, que propõe, nessa implantação, observância à vocação econômica da cidade e a articulação entre desenvolvimento social e econômico, com vista a contribuir na prevenção de insucessos de políticas públicas para o empreendedorismo.

ALGUMAS CONSIDERAÇÕES SOBRE O MUNDO DO TRABALHO

³ O texto de Sergio Haddad, Educação e Exclusão, de dezembro de 2006, resultou de estudo encomendado pela agência inglesa de cooperação *Save the Children*. Foi publicado no livro Crescimento Econômico e distribuição de Renda – Prioridades para Ação, em 2007.

Compêndios de História geralmente informam que, a partir da Revolução Agrícola (c.10000 a.C.) -- que marca a possibilidade do abandono parcial do nomadismo dos grupos humanos como forma de garantir a produção de bens necessários à subsistência e que propicia a Revolução Urbana --, se iniciou o processo de separação entre os donos dos meios de produção e a força de trabalho.

Nas comunidades primitivas o trabalho era, ao mesmo tempo, um ato econômico, político (política, aqui entendida como o conjunto dos mecanismos reguladores do todo social) e religioso organizado por uma divisão natural de tarefas. A sedentarização, possibilitada pela agricultura, gerou excedentes que permitiram uma divisão social do trabalho, com a especialização de funções destinadas à manutenção da sociedade. Essas, por sua vez, levaram à separação entre os donos dos meios de produção e os donos da força de trabalho e ao aparecimento do Estado, como mediador dos antagonismos entre os dois estratos.

O referencial teórico marxista nos permite introduzir o conceito de modo de produção como instrumento facilitador da compreensão dos estágios históricos que as sociedades ocidentais atravessaram, a partir do modo de produção escravo que vigeu no mundo greco-romano até meados do século V da era cristã.

O modo de produção escravo, no período a que os historiadores referem como Antiguidade Clássica, teve como base do sistema de produção o trabalhador-mercadoria, conseguido, sobretudo mediante guerras. "O escravo é um instrumento vivo [...] é uma propriedade que vive um instrumento que é homem [...]", anotava Aristóteles em sua Política, no século IV a.C.

Conforme Rifkins (2004) o trabalho humano na Antiguidade greco-romana sempre foi associado a maus tratos, exploração e fadiga, e nele se evidenciava a diferença entre o trabalho manual, de um lado, e o trabalho intelectual e contemplativo, de outro, reservado a uma camada social privilegiada.

O antigo sistema escravista de produção entrou em crise no século III, e em 476 a capital do Império Romano do Ocidente caía em mãos dos bárbaros germânicos. A análise das razões e circunstâncias que levaram à desagregação do Império Romano escapa aos limites desta dissertação. A título de ilustração e apenas para ficarmos no campo das causas econômicas, os historiadores ressaltam a exploração sem freios da mão de obra; o aumento no preço dos escravos pela diminuição das guerras de expansão, sua principal fonte; o aumento das despesas do Estado com os consequentes e contínuos aumentos de impostos; o desinteresse dos grandes proprietários rurais em produzir para o consumo geral, já que a produção decaía na razão inversa do aumento de taxaço imposta pelo Estado às mercadorias.

Esse quadro levou muitos proprietários a arrendar partes de suas terras a trabalhadores livres, os quais eram obrigados a trabalhar por alguns dias da semana nas áreas reservadas ao plantio do grande proprietário.

Por outro lado, o empobrecimento das cidades, motivado pela decadência do comércio e da atividade artesanal, e a mudança nas relações de trabalho no meio rural produziram grande êxodo urbano. Como forma de evitar o contínuo deslocamento de camponeses no próprio meio rural, e com isso desorganizar ainda mais a produção, o governo imperial instituiu o colonato: por ele ficava determinado que os camponeses permaneceriam até a morte nos latifúndios, cujos proprietários, em troca, lhes dariam proteção. O camponês livre passava a trabalhar sob o regime de servidão.

Os fundamentos de uma nova estrutura econômica e social eram lançados na Europa Ocidental, dando origem a um novo modo de produção: o feudalismo.

O período que vai do ano 476 d.C. (queda do Império Romano do Ocidente) ao ano de 1453 (queda do Império Bizantino) demarca uma fase histórica a que os historiadores denominaram Idade Média. A Europa ocidental, até por volta do século X, foi marcada pelo feudalismo, que comportava um formato de organização de riqueza no qual os meios e fatores de produção (terra, capital e ferramentas) pertenciam aos senhores da terra. Época em que o montante de riqueza era medido pela extensão de terra possuída pelo senhor feudal.

Para melhor compreensão das etapas que definiram o grau de apropriação do trabalho humano por pessoas economicamente mais fortes, faz-se necessário distinguir entre a

servidão, introduzida na Europa Ocidental com a crise do século III e que foi característica do feudalismo, e a escravidão moderna, reintroduzida com os empreendimentos comerciais e marítimos do século XVI, nas novas colônias europeias fincadas especialmente em terras do continente americano.

Distinguindo os papéis do servo e do escravo negro, escreve Huberman (1981):

O escravo negro era parte da propriedade e podia ser comprado e vendido em qualquer parte, a qualquer tempo, o servo ao contrário não podia ser vendido fora de sua terra. Seu senhor deveria transferir a posse do feudo a outro, mas isso significava, apenas, que o servo teria novo senhor; ele próprio permanecia em seu pedaço de terra (1981, p.15).

Apesar do tratamento, desumano em ambos os casos, os servos podiam constituir família, e dispor de um pouco de terra para sua subsistência, porém, como ressalta Huberman (1981) “o camponês nunca bebe o produto de suas vinhas, nem prova uma migalha do bom alimento; muito feliz será se puder ter seu pão preto e um pouco de manteiga e queijo.” (Ibid., p.15).

O servo quase sempre era arrendatário de uma faixa de terra dentro de uma grande propriedade feudal: para poder arrendá-la, como toda a terra pertencia ao senhor feudal, cabia ao servo plantar, colher e entregar o produto da colheita para o senhor, restando-lhe, como arrendatário, apenas o que podia plantar em sua faixa de terra: o mínimo suficiente para a própria subsistência.

O trabalho servil, que se estendeu, na França, até o fim do século XVIII, foi legalmente extinto por ato dos revolucionários de 1789. Esse ordenamento social e jurídico foi, portanto, contemporâneo ao absolutismo monárquico e ao poder da nobreza e do clero, este também um grande senhor feudal. Conviveu com as práticas do mercantilismo e com o fortalecimento da burguesia que, embora sustentasse o Estado e fosse a classe economicamente dominante, estava em posição política e jurídica limitada pelos privilégios do clero e da nobreza.

A escravidão dos tempos modernos deu-se no contexto de um novo modo de produção: o capitalismo, em sua fase comercial, -- fonte fundamental de riqueza para a burguesia e para o Estado nacional.

Continua Huberman (1981):

Os portugueses começaram o comércio de escravos negros em princípios do século XVI. As outras nações civilizadas da Europa cristã seguiram-lhe imediatamente o exemplo. (O primeiro escravo negro levado para os Estados Unidos chegou num navio holandês em 1619). O primeiro inglês a imaginar a ideia de que podia ganhar muito dinheiro apoderando-se pela traição, de negros africanos e os vendendo como “matéria prima” para trabalhar até estourar nas plantações do Novo Mundo foi John Hawkins (Ibid., p.172).

O autor informa que a empreitada do marinheiro inglês contou com o apoio da rainha da Inglaterra, que, impressionada com a lucratividade do negócio, aprestou, para a segunda expedição negreira de Hawkins, o navio de nome “Jesus”. Era a consolidação do trabalho escravo como base da produção de riquezas a partir do século XVI. Assim, não apenas mediante o comércio de tecidos e da pirataria, mas também pelo tráfico de escravos, foi reunido, na Inglaterra, o capital necessário para o início do sistema de produção capitalista.

Para que o capitalista aufera lucros, é necessário excedente de mão de obra, ou seja, que a oferta de trabalhadores seja maior que as vagas disponíveis na indústria. Nesse sentido, como parte do ideário de um sistema econômico concentrador dos meios de produção (capital, terra e trabalho) nas mãos de minorias, a transição do feudalismo para o capitalismo industrial, que já vinha sendo fermentado na Inglaterra desde o século XVI, foi marcada também pela expulsão dos camponeses das terras e plantações comunais, por meio das “leis de cercamento”, ou *enclosures*.

Os “cercamentos” foram a transformação das terras comunais em propriedades privadas, seja por coação e expropriação, seja por petições ao Parlamento – especialmente a partir da metade do século XVIII. As terras cercadas e arrendadas para a criação de ovelhas, cuja lã viria a abastecer, nos fins do século XVIII, as tecelagens recém-mecanizadas, transformaram os senhores de terras em capitalistas e os servos em trabalhadores assalariados.

A propriedade privada é precisamente a instituição fundamental do capitalismo, que, ao vedar ao trabalhador o acesso aos meios de produção (terra, recursos naturais) e os instrumentos de produção (maquinário), o obriga a vender a força de trabalho por um salário. O êxodo rural consequente aos cercamentos, além de ter produzido uma população de “mendigos, vagabundos, ladrões” deu origem a um contingente de mão de obra disponível e de baixíssimo preço – o exército industrial de reserva de que fala Marx -- que vinha ao encontro dos interesses dos industriais. Como anota Huberman, “criou-se cedo uma classe trabalhadora livre e sem propriedades” (op. cit., p. 174).

Em outras palavras, a produção capitalista começou a partir do momento em que se criaram condições de excesso de oferta de mão de obra por força do desemprego generalizado que predisponha um crescente número de seres humanos a vender sua força de trabalho a “qualquer preço” para subsistir. Conforme Huberman (Ibid., p. 173), “um homem só trabalha para outro quando é obrigado.”

Essas condições fundamentaram a Inglaterra como local onde o capitalismo se evidenciou e reuniu condições de irradiar sua influência para outras nações europeias.

As Revoluções Industriais dos séculos XVIII e XIX foram marcos nas transformações das relações de trabalho e nos avanços tecnológicos e, à medida que o processo de substituição de pessoas por máquinas automatizadas e a ênfase no aumento da produtividade aumentavam, se reduzia o poder de compra da maior parte da população. Gerou-se, inicialmente de forma gradual, posteriormente de forma aguda, um “desemprego estrutural sem precedentes” (KHURY, 2007, p. 9).

O sistema capitalista tem, entre seus pressupostos, a redução de custos e o aumento da produtividade para tornar os produtos competitivos no mercado. Esta lógica foi historicamente atendida no decorrer do processo de desenvolvimento desse modo de produção e certamente beneficiou um grupo seleto de grandes corporações, que alcançaram produção sem precedentes, mercados transcontinentais e ganhos expressivamente elevados, por conta da melhora nos processos produtivos e ganhos de produtividade, graças, entre outros, aos avanços tecnológicos incorporados. Esses avanços tecnológicos propiciaram o surgimento de outra categoria de trabalhadores, os trabalhadores do conhecimento.

Conforme Rifkin (2004):

Os trabalhadores do conhecimento são um grupo distinto, unido pelo uso da tecnologia da informação de última geração para identificar, intermediar e solucionar problemas, são criadores, manipuladores e abastecedores do fluxo de informação que constrói a economia global pós-industrial e pós-serviço. (p.175).

No entanto, à proporção que o domínio do conhecimento tecnológico para o processo produtivo continua a crescer, o papel dos dois grupos tradicionais da era industrial, operários e sócios-investidores, continua a diminuir em importância.

Em 1991, o setor automobilístico, no Brasil, empregou 110 mil trabalhadores para produzir 960 mil veículos. Em 2008, com praticamente o mesmo contingente de trabalhadores, esse setor industrial produziu 3,2 milhões de unidades e a apropriação desse ganho de produtividade ocorreu em benefício das montadoras.

Vale ressaltar que vivemos a pior crise econômica e financeira global depois da crise dos anos 30 do século XX. Iniciada nos Estados Unidos repercute em nível mundial, pois a economia norte-americana é uma das que mais importam bens e serviços de todo o mundo. O quadro agrava situações de concentração de renda nos países emergentes e contribui sobremaneira para o aumento da atividade econômica informal. A recessão diminui a atividade da indústria; os bancos, dadas as incertezas sobre o encaminhamento da crise, receiam não receber pelos empréstimos e elevam as taxas de juros; e, por fim, os consumidores acabam por preferir poupar a consumir.

A situação é dramática e contraditória e desencadeou, por parte dos governos dos países desenvolvidos, em especial do governo norte-americano, decisões e ações de grande monta, voltadas para o socorro financeiro, com a utilização de bilhões de dólares de recursos públicos para sanear montadoras de carros e instituições financeiras privadas, notadamente aquelas com atividades globalizadas.

No Brasil, a crise foi perceptível já no primeiro mês do ano de 2009, com as demissões anunciadas por grandes empresas, tais como montadoras, instituições financeiras e mineradoras. Isso ocorreu mesmo com o atendimento a demandas da sociedade (empresários e trabalhadores), por medidas que levem ao aquecimento da atividade econômica. Assim, o governo anunciou, para o primeiro semestre do ano, reduções no Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), para veículos e eletrodomésticos, além de prontificar-se a estudar a redução da taxa de juros e outros estímulos facilitadores das condições de concessão de crédito. As medidas se revelam insuficientes para conter os movimentos de demissões que, mais do que outras metas, parecem visar à preservação dos ganhos acumulados do capital.

Assim, vai-se configurando, como aponta Khury (2007, p. 9), “um crescente cenário de dificuldades dos capitalistas em venderem produtos a um consumidor com reduzidíssimo poder aquisitivo”, em que a miséria e o desemprego potencializam um quadro de proporções talvez nunca antes vistas de criminalidade.

As inovações tecnológicas representam grande entrave para a mão de obra pouco qualificada, pois esse tipo de trabalhador, uma vez dispensado pelas empresas, via de regra não consegue refazer sua volta ao mercado formal e, quando isso ocorre, o patamar salarial é inferior ao proporcionado pelo emprego anterior.

Uma das alternativas para o rompimento desse ciclo de empobrecimento é o empreendedorismo, que, mesmo nos casos em que a motivação para essa ação decorra antes da necessidade do que da oportunidade, pode encontrar nas incubadoras um campo de consolidação de projetos, resgate de cidadania, desenvolvimento humano e de oportunidades de auto direcionamento para uma vida mais digna.

Os arranjos produtivos alternativos, tais como incubadoras de empresas, cooperativas e empresas sociais, vêm ganhando importância no desenho de políticas públicas que contemplem dinâmicas de inclusão social articuladas com desenvolvimento econômico em países emergentes (em especial, Brasil, Rússia, Índia e China - BRIC⁴).

Trata-se de notável oportunidade, visto que, no Brasil, existem modelos de implantação de incubadoras no contexto do governo e das entidades empresariais de apoio ao empreendedorismo.

Conforme atestam Barros; Pereira (2008, p. 990), “as iniciativas municipais de criação de incubadoras de empresas e de cooperativas de produtores estão na direção certa de fomento ao empreendedorismo e à criação de oportunidades de trabalho.”

EMPREENDEDORISMO: ENFOQUES

O tema do empreendedorismo vem ganhando cada vez mais espaços em programas desenvolvidos por entidades empresariais e por universidades. Constitui-se também em novo campo de estudo para as ciências sociais aplicadas, já que implica a possibilidade de inclusão social daqueles que buscam alternativas de sobrevivência com dignidade, conforme indica Filion (1998):

As demandas por educação e formação empreendedora não advêm somente das pessoas que desejam se lançar no mundo dos negócios por conta própria. Dizem respeito igualmente a todas as áreas das ciências humanas e administrativas. (1998, p. 2).

O autor relata que, desde o início da década de 1980, são editados anualmente no mundo mais de 300 livros, mais de 100 artigos são publicados a cada ano em uma centena de revistas, dentre as quais, umas 20 especializadas em empreendedorismo e em pequenas e médias empresas (PME). O autor faz uma ressalva, porém: se, “à primeira vista, esse campo do conhecimento traduz [nos anos 80] uma excepcional diversidade conceitual”, “um estudo mais profundo revelou, no entanto que a diversidade talvez não fosse tão expressiva quanto parecia numa primeira leitura” (Ibid, p. 4).

4 O termo BRIC foi criado em 2001 pelo economista Jim O'Neill, do grupo Goldman Sachs para designar quatro dentre os principais países emergentes do mundo, a saber: Brasil, Rússia, Índia e China. Status definido com base em projeções demográficas e modelos de acumulação de capital e crescimento de produtividade, o grupo Goldman Sachs mapeou as economias dos países BRICs até 2050.

Barros; Pereira (2008) chamam a atenção para o fato de que a preocupação dos teóricos da economia com a temática do empreendedorismo não é recente, embora ele esteja associado à inovação tecnológica e a novos produtos:

Geralmente assume-se que o empreendedorismo se encontra sempre e em qualquer lugar associado ao progresso econômico, embora ausente da vasta maioria dos modelos econômicos. Na sua obra clássica de 1911, Teoria do Desenvolvimento Econômico, Schumpeter argumenta que os empreendedores são a força motriz do crescimento econômico, ao introduzir no mercado inovações que tornam obsoletos os produtos e as tecnologias existentes. (2008, p. 3).

Schumpeter (1982), ao apontar o papel da inovação e da competitividade como fatores desencadeadores do progresso econômico, responde a inúmeras questões surgidas sobre a importância das empresas de tecnologia e, por conseguinte, dá sustentação à relevância das incubadoras de base tecnológica.

Ocorre que, nas localidades em que os indicadores apontam desigualdades socioeconômicas, a introdução de novas tecnologias por si só não será garantia de sucesso: pode mesmo incorrer num viés contrário a suas metas de autos sustentabilidade ao acentuar a distância entre os mais ricos e os mais pobres: os mais ricos possivelmente serão cada vez menos numerosos; e os mais pobres, cada vez mais numerosos, dificilmente poderão concretizar o sonho de consumo de bens cada vez mais tecnologicamente sofisticados.

EMPREENDEDORISMO SOB O ENFOQUE DOS ECONOMISTAS

As ciências econômicas ocupam-se em teorizar, a partir de diferentes linhas de pensamento, sobre os movimentos da sociedade implicados na transformação ou no rearranjo das estruturas econômicas e políticas ao longo do tempo. A esta investigação interessa recorrer, em breve incursão, às reflexões de pensadores da economia que conviveram com o processo de implantação e de consolidação do capitalismo industrial.

São eles: Richard Cantillon, Jean Baptiste Say e Schumpeter. Recorrer à teoria desses autores auxiliou na conceituação do empreendedorismo, tal como abordado nesta pesquisa.

O século XVIII foi marcado por contestações à ordem a que os historiadores denominam Antigo Regime, caracterizado pelo mercantilismo, pelo absolutismo monárquico e pelos privilégios sociais. No que interessa a este trabalho, ou seja, a relação entre a nova ordem proposta pelos economistas iluministas e decorrente da ascensão da burguesia comercial, e o empreendedorismo na atualidade, ressaltamos a figura de Richard Cantillon (1680-1734), economista e banqueiro irlandês que viveu na França, autor do Ensaio Sobre a Natureza do Comércio em Geral, publicado em 1755.

Seu interesse pelo empreendedorismo não era um fenômeno isolado, na época em que o liberalismo propunha “liberdade plena para que cada um pudesse tirar o melhor proveito dos frutos de seu trabalho”, como menciona Filion (1998):

Os economistas, na realidade, os pesquisadores do empreendedorismo concordam em dizer que a origem desse conceito está nas obras de Cantillon, que era um banqueiro no século XVIII, mas que hoje seria qualificado de investidor em capital de risco. (FILION, 1998, p. 4).

Filion afirma que Cantillon via o empreendedor como “[...] aquele que comprava matéria prima por um preço certo para revendê-la a preço incerto. Ele entendia, no fundo, que se o empreendedor lucrara além do esperado, isto ocorrera porque ele havia inovado: fizera algo de novo e de diferente” (Ibid., p. 4).

Cantillon foi precursor, dentre seus pares economistas, na conceituação do empreendedor e na ação de investimento de risco. Seu ponto de vista teórico correspondia a sua postura como investidor que “buscava nichos de oportunidades para investimentos lucrativos”, e diante “desse quadro, a análise do risco era central para a tomada de decisão” (Ibid, p. 4).

Segundo Coutinho (2004), para Cantillon, empreendedores eram não apenas:

os arrendatários agrícolas, mas também [os] produtores de manufaturas e,

com destaque especial, [os] comerciantes. Todos eles são tomadores de risco (vivem de “rendas incertas”) e participantes ativos dos ajustamentos entre oferta e demanda e das decisões de inovação. (p. 9).

Coutinho (2004) salienta que a originalidade do pensamento de Cantillon se encontra na associação de uma “filosofia política, delimitada pela discussão das origens e da justificativa da propriedade privada, a uma concepção sofisticada de ordem social, baseada na economia”, ou seja, a “uma concepção de sociedade econômica que envolve estrutura social, produção e circulação”.

O EMPREENDEDORISMO SOB O ENFOQUE DOS PENSADORES DO COMPORTAMENTO

Os economistas que se fundamentam nos autores clássicos da teoria econômica, ao lidar com o assunto do empreendedorismo, concentram-se numa linha liberal de pensamento que considera o mercado como o espaço apropriado para as disputas econômicas e, ao lidar com o assunto do empreendedorismo, estão preocupados com o crescimento econômico.

Contudo, uma segunda corrente de pesquisa do empreendedorismo, a dos comportamentalistas, põe o foco no desenvolvimento econômico com equidade distributiva, ou seja, no crescimento econômico cujos benefícios devem ser usufruídos pelo conjunto da sociedade.

Para essa corrente de estudo, investigações sobre sistemas de valores individuais e de grupos começam a ser incorporadas às pesquisas.

Os comportamentalistas associam aspectos qualitativos às suas análises, às quais incorporam elementos como criatividade e intuição, por exemplo.

Fator essencial na teoria dos comportamentalistas é a metodologia de análise do perfil psicológico de pessoas empreendedoras. Os teóricos dessa corrente afirmam que as pessoas podem, uma vez capacitadas, desenvolver características empreendedoras.

Entre a década de 1970 e meados da década de 1980, investigações sobre o comportamento do empreendedor nortearam diversos estudos sobre a temática do empreendedorismo. Um dos expoentes foi o psicólogo David McClelland (apud LEITE, 2000, p. 82) com trabalhos e metodologias de apoio a treinamento e capacitação de pessoas interessadas em se tornar empreendedoras.

Os referenciais estabelecidos por McClelland ainda hoje são utilizados pelo SEBRAE Nacional, por meio de seus escritórios regionais, sob o formato de programas de treinamento, como os programas Saber e Aprendendo a Empreender. Segundo MacClelland, muito mais do que o conhecimento formal, possibilitado pelas escolas técnicas e academias, são as competências, as habilidades, os padrões de comportamento e as atitudes das pessoas que determinam a forma da ação empreendedora.

Para MacClelland (apud LEITE, op. cit., p. 82), “a necessidade da realização é o que leva os empreendedores a nunca parar de trabalhar, sempre motivados pela vontade de fazer aquilo [de] que gostam”.

Venturi, que se utilizou das categorias de MacClelland em sua dissertação de Mestrado, esclarece que esse psicólogo identifica como características do comportamento empreendedor:

a busca de oportunidades e iniciativa, a persistência, o comprometimento, a exigência de qualidade e eficiência, correr riscos calculados, o estabelecimento de metas, a busca de informações, o planejamento e monitoramento sistemático, a persuasão e rede de contatos, a independência e autoconfiança (MACCLELLAND, apud VENTURI, 2003, p. 64).

Para a corrente comportamentalista, a motivação e a iniciativa são sempre individualizadas, não levam em consideração a dimensão social que cerca qualquer ação empreendedora. No entanto, mesmo configurado como ação individual, o empreendedorismo tem impactos em outras realidades e pessoas que convivem com o empreendedor.

A esse respeito e tendo em mente o caso brasileiro, Dolabela (2008) refuta o empreendedorismo como conceito exclusivamente econômico, visto que ele “tem antes uma

conotação social, cujo preceito ético é gerar utilidade para os outros. É este também o seu referencial ético”.

O autor alerta que o empreendedorismo brasileiro deve ter como objetivo central o desenvolvimento social, funcionando como um instrumento gerador e distribuidor de renda. Como enfatiza:

Mais do que uma preocupação com o indivíduo, o empreendedorismo deve ser relacionado à capacidade de se gerar riquezas acessíveis a todos. Como geralmente a renda concentrada teima em não se distribuir, é importante que ela seja gerada já de forma distribuída. É disto que cuida o empreendedorismo. (Ibid., p.1).

O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Segundo Cacciamali (2003, p. 4):

A concentração da renda no Brasil [...] permite a existência de um mercado de bens e serviços diversificado e de alta renda, que favorece a manutenção e criações de empregos no setor informal. Além disso, no Brasil, os processos de liberalização econômica e de reestruturação industrial foram mais lentos, o emprego do setor público ampliou-se e a contração dos salários e das rendas foi menos intensa, o que permitiu a criação de empregos, embora sem registro em carteira, e a manutenção de mercados para as atividades do setor informal.

O notável crescimento da informalidade e, por consequência, da precarização das relações trabalhistas, denotaram um quadro de crescimento acentuado de empregos sem carteira assinada e de mercados de atividades informais motivadas pela necessidade e possivelmente pela falta de perspectiva de seus atores.

O PROJETO GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

O projeto GEM é um estudo realizado anualmente que tem, no Brasil, o Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP) como entidade executora. O estudo conta com a coordenação das seguintes instituições: nos Estados Unidos, o *Babson College*, e, na Inglaterra, o *London Business School* e o *Global Entrepreneurship Research Association* (GERA). A pesquisa vem sendo realizada desde 1997 e atualmente engloba mais de 50 países. O Brasil participou pela primeira vez do levantamento no ano de 1999. Em 2007, de acordo com o relatório, de cada cem brasileiros, 13 estavam envolvidos em algum empreendimento, seja por oportunidade, seja por necessidade.

No Brasil as entidades parceiras são o SEBRAE, a Federação das Indústrias do Estado do Paraná, o Centro Universitário Positivo (UNICENP), o Ministério da Ciência e Tecnologia e a Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUC-PR).

Os estudos do GEM avaliam o impacto da atividade empreendedora sobre o Produto Interno Bruto (PIB) e a geração de emprego e renda nos países, de forma que os resultados do estudo possam ser utilizados pelos formuladores de políticas públicas e pela iniciativa privada.

Na Introdução da pesquisa, postula-se que:

otimista, correr riscos calculados, não desistir facilmente [...] empreender tem muitos significados, mas um deles certamente é reconhecer que há problemas e obstáculos e assumir a tarefa de superá-los (GEM, 2008, p.11).

Esse levantamento indica que a principal motivação do empreendedor brasileiro, (aproximadamente 7,5 milhões deles), em 41,6% dos casos, é a necessidade. O perfil etário predominante entre os empreendedores (44%) corresponde à faixa que se estende dos 28 aos 44 anos.

No ano de 2007, as mulheres empreenderam mais do que os homens: foram responsáveis pela abertura de novas empresas em 52% dos casos de empreendimentos no Brasil, invertendo uma tendência histórica do levantamento, quando considerado o período 2001-2007. Pode-se observar com mais clareza essa inversão ao se destacar o ano de 2001, quando os homens empreendedores representavam 71%, contra 29% das mulheres. A

necessidade é o fator de motivação para a mulher iniciar o empreendimento: enquanto entre os homens, apenas 38% empreendem por necessidade, essa motivação, entre as mulheres, é encontrada em 63% delas.

Desses dados é possível inferir que, em 2007 havia mais empreendedoras (52%) e destas, 63% empreendiam por necessidade; enquanto que, no mesmo ano, os empreendedores eram 48% e destes, apenas 37% por necessidade. Esses dados conduzem, dentro do conceito de empreendedorismo, a uma importante distinção entre duas motivações para a ação empreendedora: oportunidade e necessidade. A primeira vislumbra a possibilidade de se fazer algum negócio por uma demanda econômica real, situação que se configura na inovação de produto ou de processo. A segunda, por sua vez, parte de uma crise econômica que desencadeia demissões no setor privado, portanto, é uma busca motivada pela própria necessidade de subsistência.

Dessa forma, qualquer discussão sobre empreendedorismo no Brasil deve estar também associada à ideia de inclusão social ressaltando a importância de uma rede de agentes para fomentar e dinamizar o empreendedorismo em todas as suas formas.

PROGRAMA NACIONAL DE APOIO A IMPLANTAÇÃO DE INCUBADORAS

O Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT), no âmbito do PNI, segue, como roteiro de implantação de incubadoras, um texto elaborado no ano 2000, o Manual de Incubadoras, que objetiva divulgar aos interessados os conceitos de incubadoras e de incubação de empresas, e os benefícios de sua implantação. Apresenta ainda uma sugestão de planejamento, que pode ser adaptada a casos específicos e então utilizada como roteiro.

Em nossa pesquisa documental, não encontramos elementos que evidenciassem a existência de estudos de viabilidade técnica e econômica para a definição, localização e instalação da incubadora, embora o texto do Manual enfatize sua importância, como segue:

É uma fase exploratória que consiste em reunir dados e informações favoráveis e desfavoráveis sobre a realidade política, social, cultural, educacional e econômica da região onde se pretende criar a incubadora. Essas informações devem servir de base para demonstrar a compatibilidade ou incompatibilidade da realidade local com os objetivos da incubadora. Para esta etapa, é desejável identificar uma instituição que apoie, com recursos humanos e/ou financeiros, a realização do estudo. (MCT, 2008, p.14).

É notável, ao longo do texto produzido pelo Ministério da Ciência e Tecnologia, a ênfase na prevenção de investimentos em instalação de incubadoras que não tenham uma rede de apoio ou parcerias que garantam sua sustentabilidade. Nesse sentido, a articulação para a instalação de uma incubadora deve configurar apoio para a efetivação das seguintes etapas: elaboração do estudo de viabilidade técnica e econômica, plano de negócios da incubadora e das empresas, infraestrutura da incubadora, interação com entidades tecnológicas, acesso a crédito e a capital de risco, além da viabilização de políticas de apoio a inovação.

Para propiciar um ambiente inovador, vários atores deverão compor a agenda de discussões acerca do empreendedorismo. Dentre esses, a universidade representa o espaço privilegiado da inovação em práticas e em tecnologia, mas também um espaço importantíssimo para a reflexão e experimentação, no campo da economia solidária.

AS INCUBADORAS E AS UNIVERSIDADES

As incubadoras reconhecidamente promovem a aproximação entre as empresas e a universidade, com o propósito de desenvolver e aperfeiçoar produtos e processos, e criar mecanismos de transferência de tecnologia para a sociedade. O Guia de Incubadoras Brasileiras (2005) salienta que:

Atualmente, a pesquisa científica é gerada nas universidades e, quando vai para o mercado, se torna inovação. Esta ponte universidade-empresa é muito importante para que as inovações se tornem produtos, acessíveis a toda a sociedade. A maioria das universidades tem suas próprias incubadoras. A universidade pode, inclusive, descobrir novos espaços de atuação com as

empresas incubadas.

Atualmente muitas universidades estão implantando incubadoras próprias com o objetivo de apoiar empreendimentos de alta tecnologia ou de cunho social, como é o caso das cooperativas, ou ainda, desenvolver programas internos cujo objetivo é a disseminação de práticas de empreendedorismo entre seus alunos.

Entre as universidades públicas, um dos casos mais significativos é o do Centro Incubador de Empresas Tecnológicas (CIETEC), inaugurado em abril de 1998: foi instalado no campus da USP, na cidade de São Paulo, a partir de um convênio entre a Secretaria de Estado da Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico (SCTDE-SP), o SEBRAE, a USP, a Comissão Nacional de Energia Nuclear (CNEN) através do Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares (IPEN), e o Instituto de Pesquisas Tecnológicas do Estado São Paulo (IPT), entidades que compõem o Conselho Deliberativo do CIETEC. Posteriormente, incorporou-se ao Conselho, o MCT.

Por estar instalado no campus da USP, o CIETEC é parte de uma rede excepcionalmente notável, formada por instituições de ensino e pesquisa, órgãos governamentais e iniciativa privada. Essa sinergia viabiliza a qualificação das empresas ao longo do processo de incubação, em que se aplicam os mais modernos instrumentos de gestão e tecnologia, além das numerosas competências disponíveis nos diversos Institutos que compõem a USP.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Os caminhos a percorrer nesta pesquisa foram delineados principalmente a partir da leitura de textos de Marilena Chauí, Milton Santos, Sérgio Buarque de Holanda e Ladislav Dowbor, cujas reflexões foram de importância fundamental para a compreensão das contradições identificadas na implantação da incubadora de empresas de perfil misto de Santana de Parnaíba, município que se destaca por apresentar, segundo estudo da ONU, um dos piores índices de distribuição de renda do Brasil.

Optamos por fazer uma pesquisa qualitativa, ou seja, de acordo com Martins; Théophilo (2007, p. 61), “[...] caracterizada pela descrição, compreensão e interpretação de fatos e fenômenos, em contrapartida à avaliação quantitativa, denominada pesquisa quantitativa, onde predominam mensurações.” Desse modo, procuramos a compreensão dos elementos envolvidos na implantação e no funcionamento da incubadora de empresas do município de Santana de Parnaíba mediante o estudo de caso, estratégia que tem como objetivo, “o estudo de uma unidade social, que analisa profunda e intensamente” (Ibid).

ABORDAGEM METODOLÓGICA

A investigação foi conduzida a partir da consideração de que deveríamos fazê-la passar por quatro fases: (i) exploração, (ii) descrição, (iii) análise de conteúdo e (iv) observação participante; sua realização seguiu a metodologia do estudo de caso.

A pesquisa exploratória visa a investigar pessoas e documentos que viabilizem o entendimento do assunto. Consiste na ênfase dada à descoberta de práticas ou diretrizes que precisam modificar-se e na elaboração de alternativas que possam ser substituídas. Sobre a pesquisa descritiva, Oliveira (2002) assinala que o processo ou os processos para obtenção de dados praticamente podem ser os mesmos da pesquisa quantitativa.

Muitas pessoas associam as palavras quantitativo com objetividade e qualitativo com subjetividade, mas esta associação é simplista, não faz justiça à complexidade que caracteriza a tentativa de compreender a realidade e construir novas explicações ou interpretações (POZZEBON; FREITAS, 1998).

Segundo Oliveira (2002), o estudo descritivo é um processo que permite ao pesquisador a obtenção de uma melhor compreensão do comportamento de diversos fatores e elementos que influenciam determinado fenômeno. Com essa posição concorda Yin (2005), quando afirma que o estudo exploratório e descritivo permite investigar uma situação específica com profundidade.

Bardin (2008, p. 32) assinala que “a análise de conteúdo (seria melhor falar de análises de conteúdo) é um método muito empírico, dependente do tipo de ‘fala’ a que se dedica e do tipo de interpretação que se pretende como objetivo.” Para a autora, a técnica de análise de conteúdo adequada ao domínio e ao objetivo pretendidos tem de ser reinventada a cada momento, “exceto para usos simples e generalizados, como é o caso do escrutínio próximo da descodificação e de respostas a perguntas abertas de questionários cujo conteúdo é avaliado rapidamente por temas” (Ibid.).

A metodologia proposta na conceituação da análise de conteúdo foi adotada tendo por objetivo definir parâmetros de imparcialidade e isenção na coleta das informações. Sobre isto assinala Bardin (2008):

Apelar para estes instrumentos de investigação laboriosa de documentos, é situar-se ao lado daqueles que, de Durkheim a P. Bourdieu passando por Bachelard, querem dizer não “à ilusão da transparência” dos fatos sociais, recusando ou tentando afastar os perigos da compreensão espontânea. É igualmente “tornar-se desconfiado” relativamente aos pressupostos, lutar contra a evidência do saber subjetivo, destruir a intuição em proveito do “construído”, rejeitar a tentação da sociologia ingênua, que acredita poder apreender intuitivamente as significações dos protagonistas sociais, mas que somente atinge a projeção de sua própria subjetividade (BARDIN, 2008, p. 28).

Segundo Bardin (2008), a análise de conteúdo é “um leque de apetrechos” adaptável a um campo de aplicação muito vasto: as comunicações. (Ibid., p. 33). Assim, esse tipo de análise procura conhecer o que está por detrás dos discursos. É a busca de outras realidades através das mensagens. Ela adquire relevância na medida em que, por meio do referencial teórico, fundamenta a construção de categorias de análises.

CRITÉRIOS PARA A SELEÇÃO DOS SUJEITOS DA PESQUISA

Esta pesquisa foi desenvolvida junto a empresários graduados pela incubadora de Santana de Parnaíba e junto ao representante da FIESP, coordenador executivo do Programa de Incubadora de Empresas (desativado em 31 out. 2007), num total de seis entrevistados. Os critérios utilizados foram os seguintes:

1. Ter participado do primeiro grupo de empreendedores graduados pela incubadora;
2. Ter sido graduado pela incubadora até meados do ano de 2008;
3. Ter sua empresa sido instalada em Santana de Parnaíba;
4. Ter acompanhado, como representante da entidade gestora, a evolução da incubadora desde sua inauguração.

PROCEDIMENTOS DE COLETA DE DADOS

A pesquisa envolveu a coleta de dados junto a fontes primárias e secundárias.

Segundo Oliveira (2002), fontes primárias são dados históricos, fitas gravadas, dados bibliográficos, arquivos e correspondências, entre outros; são fontes secundárias documentos como jornais, livros e revistas.

Martins; Theóphilo (2007) salientam que “a coleta deve ser pautada por um plano formal, todavia informações relevantes para o estudo podem ser coletadas mesmo não sendo previsíveis [...] O pesquisador deve ser bom ouvinte, e não se enganar devido às suas ideias e preconceitos”.

INSTRUMENTOS DE COLETA DE DADOS E TRATAMENTO DE DADOS

A pesquisa de campo foi orientada pelas questões surgidas durante a pesquisa bibliográfica. O instrumento definido foi o da entrevista semiestruturada. Entrevistas semiestruturadas se compõem de perguntas definidas que possibilitam aos entrevistados discorrer sobre os temas abordados em tom próximo ao da informalidade.

ANÁLISE DAS ENTREVISTAS E RESULTADOS

A análise considerou o processo de implantação da incubadora de empresas de Santana de Parnaíba, referido aos preceitos explicitados no Estudo de Viabilidade Técnico-Econômica do Programa Nacional do Governo Federal, em busca da possível articulação entre a incubadora e o desenvolvimento econômico e social do município, mediante a identificação do perfil tecnológico das empresas e sua capacidade de geração de empregos para a população de Santana de Parnaíba.

As respostas do gestor da FIESP estão reunidas no primeiro bloco, seguidas pelas respostas dos empreendedores, em um segundo bloco.

A análise envolveu as seguintes etapas: (i) identificação dos empreendedores respondentes, quanto a escolaridade, idade, sexo e local de residência; (ii) caracterização das empresas da incubadora; (iii) Identificação do grau de conhecimento do PNI por parte do coordenador do programa de incubadoras da FIESP; (iv) identificação, na entrevista do coordenador da FIESP, dos fatores ou indicadores econômicos e sociais, considerados para a definição do tipo de incubadora implantada no município; (v) identificação dos fatores facilitadores ou dificultadores para os empreendimentos e (vi) articulação entre as ações da incubadora e o desenvolvimento social e econômico.

IDENTIFICAÇÃO DOS EMPREENDEDORES

Foram entrevistados cinco empreendedores, três homens e duas mulheres, entre os quais quatro com ensino superior completo (um deles com mestrado na área da Engenharia Elétrica) e uma com ensino médio completo. Todos são casados e com filhos. Três residem no município de Santana de Parnaíba; um é morador do município de São Paulo e o outro reside em Araçariquama, no Estado de São Paulo. A faixa etária varia entre 29 a 62 anos.

O representante da FIESP, sexto entrevistado é do sexo masculino, administrador de empresas com pós-graduação em Administração pela UNICAMP e tem 57 anos. Desde o início do Programa – década de 80, foi a pessoa designada pela FIESP para visitar localidades paulistas e estabelecer diálogo com as autoridades municipais interessadas na implantação das Incubadoras.

CONTEXTUALIZAÇÃO DA IMPLANTAÇÃO DA INCUBADORA DE SANTANA DE PARNAÍBA

No dia 01 de março de 2005 foi inaugurada a incubadora de empresas do município de Santana de Parnaíba. Localizada próximo à Rodovia Anhanguera, via de acesso ao oeste paulista, região mais rica do interior do Estado, resultou da parceria entre a Prefeitura local, a FIESP/CIESP e o SEBRAE.

Como gestora executiva, coube à FIESP a contratação do gerente da incubadora, da estagiária e das empresas que prestaram consultoria de marketing, finanças e outras especialidades, tais como a elaboração de um projeto da Fundação de Auxílio à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP).

Cada demanda das empresas instaladas foi discutida entre seus representantes e a administração da incubadora, antes do efetivo atendimento às empresas. A incubadora teve dois gerentes executivos: o primeiro participou do processo de implantação e ficou até o mês de junho de 2005; o segundo assumiu a incubadora em julho de 2005 e permaneceu até o dia 31 de outubro de 2007, data da saída da FIESP da gestão de 34 incubadoras no Estado de São Paulo.

Foi somente em meados de 2006 que a incubadora passou a contar com o apoio regular de escolas técnicas da rede SENAI, não apenas para a qualificação de mão de obra ocupada nas empresas incubadas, como também para o atendimento a demandas de desenvolvimento e aperfeiçoamento de produtos. Santana de Parnaíba passou a contar oficialmente com uma escola Senai em 2008.

A prefeitura de Santana de Parnaíba, por ocasião da inauguração da incubadora, indicou alguns dos objetivos dessa implantação: (i) desenvolvimento de empresas competitivas e tecnologicamente sustentáveis; (ii) geração de novos empregos; (iii) fortalecimento da economia local; (iv) promoção de intercâmbio com universidades, institutos e grandes empresas. A expectativa da prefeitura do Município era de que a incubadora seria capaz de fornecer aos empresários o apoio para fomentar, desenvolver e ajudar a cidade na criação de novos empregos.

O prédio da incubadora ocupa uma área de 800 m², dividida em oito módulos individuais, dos quais seis ocupam uma área de 80 m² e dois têm uma área de 60 m². Além da infraestrutura física, os empresários dispõem de sala de reuniões, secretaria, acesso a internet, e telefonia (neste caso, o custo da instalação e de aquisição dos equipamentos foi coberto por rateio entre os empresários), e equipamento de fax.

SITUAÇÃO DAS EMPRESAS DA INCUBADORA NO INGRESSO E NA GRADUAÇÃO

Relativamente à quantidade de empregos gerados pelas empresas que haviam sido aprovadas para instalação na incubadora, estas apresentavam, à época desta pesquisa.

Em 2005, ano que marca o início da incubadora no município, os empreendedores (as) apresentaram seus objetivos de geração de emprego para os gestores, FIESP/CIESP, SEBRAE e Prefeitura: previam gerar a média de pelo menos cinco empregos por empresa, até a graduação. Na ocasião da entrevista, os empresários (as) informaram 22 empregos gerados. A falta de mão de obra qualificada, o difícil acesso a parceiros tecnológicos, bem como ao crédito, retardaram o desenvolvimento de novos produtos e a consolidação das empresas.

Provavelmente, a maior escolaridade provê o empreendedor de melhores condições de articulação de alternativas de negócios para a empresa. Além disso, foi possível observar que ele tende a assumir maior protagonismo junto a gestão da incubadora.

Segundo Santos (2007, p. 156), “de qualquer maneira, viver na ignorância do que se passa em torno, quando uma boa parte das decisões que nos concernem é tomada em função dessas informações que nos faltam, não contribui para a formação da cidadania integral.”

Medeiros (1992) considera que a incubação pressupõe três etapas: implantação, crescimento e consolidação e, em média, são necessários cerca de oito meses para cada etapa, ou seja, a permanência típica de uma empresa na incubadora gira em torno de 24 meses. Em Santana de Parnaíba, as empresas graduadas permaneceram incubadas por um tempo médio de dois anos.

A incubadora de empresas e o posto local do Banco do Povo tinham suas atividades subordinadas à Secretaria de Desenvolvimento do Município. Entretanto, empresários não residentes no município não conseguiram ter acesso a linhas de financiamento do banco, voltadas ao capital de giro a custos sensivelmente mais baixos. Estranhamente, as empresas estavam instaladas em uma incubadora do município, pagavam tributos ao município, mas não podiam se beneficiar de uma política de crédito local. Ora, se era sabido que três empresas instaladas na incubadora tinham sócios que não residiam no município, por que, então, aprovar sua instalação, se aqueles não podiam usufruir plenamente das possibilidades oferecidas pela incubação?

Dornelas (2002, p.30), ao se referir à importância do processo de seleção de empresas incubadas, informa que muitas incubadoras, por ocasião da inauguração, apresentam uma ocupação de 100% das suas instalações com novas empresas, mais com o intuito de preenchimento dos espaços do que como resultado de um processo de seleção bem conduzido. No entanto, como adverte o autor, esse processo é crítico para o sucesso da incubadora, já que “um processo mal formulado pode levar a incubadora a admitir empresas que não estão condizentes com sua missão, contrariando seu negócio e trazendo muitos problemas futuros”.

Dessa maneira, a não ocupação plena dos espaços da incubadora “em muitos casos é melhor do que incubar empresas que não foram adequadamente selecionadas.” (DORNELLAS, 2002, p. 30).

Os recursos financeiros se constituem em fator notável de sobrevivência para

empreendimentos nascentes. Os empreendedores, ainda na fase de seleção para ingresso na incubadora, devem ser orientados quanto ao período necessário (e que é variável) de consolidação dos processos: tecnológico, produtivo e de carteira de fornecedores e clientes.

Caso se esgotem os recursos próprios de algum empreendedor, na fase inicial do projeto, é importante que a incubadora se mostre articulada com as instituições de crédito e fomento locais para fazer frente à necessidade do empreendedor. Sobre ações de apoio, Medeiros (1992, p. 41), aponta a importância, entre outras, das ações que consideram o necessário envolvimento de diferentes parceiros: “Prefeitura, Governo estadual e da União e suas agências de fomento e financiamento”.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise das falas dos seis entrevistados -- cinco empreendedores graduados pela incubadora de Santana de Parnaíba e um representante da entidade gestora --, permitiram a melhor compreensão do processo de implantação da incubadora do município de Santana de Parnaíba e não tiveram a menor pretensão de esgotar um assunto tão atual e que conta com inúmeras abordagens teóricas, como é o empreendedorismo.

Nossas considerações finais remetem mais uma vez a um dos objetivos específicos deste estudo, ou seja, a articulação entre o desenvolvimento econômico e o desenvolvimento social, tendo em vista que Santana de Parnaíba conta com expressivo contingente de mão de obra não qualificada para o trabalho em empresas que requeiram alguma especialização em novas tecnologias de produção.

Assim, essas pessoas, à margem dos benefícios de serviços de atendimento à saúde e da previdência social, se veem forçadas a buscar os meios de subsistência em um plano onde prevalece a ausência de regras institucionais e de regulação fiscal, e distantes da proteção das leis trabalhistas.

A investigação da implantação de uma incubadora de empresas no município de Santana de Parnaíba teve o propósito de responder a duas questões decorrentes do tema e que serviram de referência para a pesquisa:

1ª) Quais fatores ou indicadores socioeconômicos se evidenciaram como viabilizadores, ou não, para a escolha do tipo de incubadora implantada na cidade, conforme previsto no Programa Nacional de Incubadoras?

2ª) A incubadora de Santana de Parnaíba se configurou, ou não, como espaço articulado de desenvolvimento econômico e social?

A busca pelas respostas a essas questões norteadoras da pesquisa foi balizada por objetivos específicos, quais foram: investigar se houve ou não estudo preliminar sobre o perfil socioeconômico do empreendedor local como elemento definidor do tipo de incubadora a ser implantada; identificar o perfil das empresas graduadas quanto a faturamento e geração de postos de trabalho; investigar até que ponto foi levada em consideração a articulação entre o desenvolvimento econômico e o local para a implantação da incubadora, conforme previsto no Programa Nacional de Incubadoras do Governo Federal. Os resultados obtidos foram:

1. Aplicação das diretrizes do Programa Nacional de Incubadoras de Empresas:

A entrevista com o coordenador executivo do Programa FIESP de Incubadoras indica que a FIESP não se utilizou de nenhuma referência preconizada no Programa Nacional de Incubadoras do Ministério de Ciência e Tecnologia. A pesquisa efetuada nos arquivos da entidade não revelou indícios de nenhum estudo preliminar, quanto mais de estudos de viabilidade técnico-econômica para a localidade.

2. Fatores facilitadores e dificultadores na implantação da incubadora ou para se instalar na incubadora:

As entrevistas revelaram uma contradição entre as expectativas do coordenador do Programa FIESP e as expectativas dos responsáveis pelas empresas, especialmente nas de base tecnológica. Foi dado grande destaque às questões da formação da mão de obra e de desenvolvimento de produto, como fatores dificultadores para os negócios de empresas fabricantes de produtos de conteúdo tecnológico. Conforme esses empreendedores, as

expectativas iniciais, criadas na apresentação do projeto da cidade, por representantes da FIESP, SEBRAE e Prefeitura, não se confirmaram, o que acabou por atrasar a maturação do negócio das empresas.

Esse ponto de vista foi bem diferente daquele manifestado pelos empreendedores/as que atuam no campo da tecnologia tradicional: o depoimento destes empresários/as indica que a incubadora se configurou como fator dinamizador do desenvolvimento da empresa.

3. Articulação entre a incubadora e o desenvolvimento social e econômico do município:

A incubadora de Santana de Parnaíba não se configurou como espaço de promoção do desenvolvimento econômico do município, talvez pelo fato de não ter havido estudos preliminares (pelo menos, não encontramos registros sobre eles, em nossa pesquisa) que indicassem o formato adequado de um projeto que contemplasse todos os potenciais empreendedores, motivados, seja pela oportunidade, seja pela necessidade, esta em maioria no caso do município.

Não houve indícios de registros que evidenciassem um estudo preliminar indicando o perfil socioeconômico do empreendedor local e sua relevância para a definição do tipo de incubadora.

As empresas graduadas, três de base tecnológica e duas de tecnologia difundida, refletem as contradições do modelo adotado para a cidade e da repercussão da incubadora na localidade.

As empresas de base tradicional (metalúrgica e confecção) geraram empregos e apuraram resultados financeiros significativamente expressivos, à época da entrevista e, de fato, atendem às metas definidas para empresas incubadas quanto à geração de emprego.

Possivelmente, se tivesse sido oferecida, pelos gestores, orientação aos empreendedores na elaboração de um plano de negócios completo e abrangente, em etapa anterior à instalação física da empresa na incubadora, isso preveniria sobremaneira os desperdícios de recursos das empresas, notadamente para as de base tecnológica que se instalaram na incubadora.

Os empreendedores seriam então orientados a buscar alternativas aos eventuais riscos com que iriam se defrontar: carência de mão de obra local qualificada, falta de cultura local quanto ao acesso a recursos para pesquisa tecnológica, tais como os da FAPESP e da FINEP, rede de parcerias com institutos de pesquisa e universidades.

Contudo, não se pode afirmar com exatidão o quanto as empresas foram prejudicadas pela falta de estudos ou análises prévias que ajudassem na definição de um tipo de incubadora mais adequada ao atendimento das demandas sociais locais.

Pode-se depreender dos depoimentos de empreendedores ligados a negócios de tecnologia difundida que a passagem pelo processo de incubação propiciou a consolidação de novas e boas práticas de gestão e forte propensão à inovação. O mesmo não ocorreu com as empresas de perfil tecnológico, pela falta de parcerias tecnológicas -- uma delas apontou, como exemplo, a inadequação da localização do espaço, pela distância das universidades.

O Plano de Negócios de empresas interessadas em ingressar em uma incubadora de empresas deve ser analisado com muito critério, com vistas a uma melhor percepção, pelos gestores, do grau de informação do empreendedor sobre o mercado em que decidiu atuar. O rigor auxiliaria o próprio empreendedor a se conscientizar quanto à relação direta que se estabelece entre o desenvolvimento da tecnologia e o prazo para efetuar sua primeira venda.

A fase de consolidação de produtos de base tecnológica normalmente envolve investimentos que, por mais baixos que sejam, são sempre significativos, ainda mais se considerarmos que tais empresas, em sua fase inicial, aplicam muitos recursos em desenvolvimento de produtos e processos, antes de concretizar as primeiras vendas.

Menos crítica, é a fase inicial de empresas de tecnologia difundida. O que minimiza os problemas de falta de recursos, no caso dessas empresas, é que, normalmente, essas empresas, antes mesmo do ingresso na incubadora, já industrializavam e comercializavam seus produtos.

De qualquer modo, em um e noutro caso, a proximidade com centros técnicos e

universidades era primordial para adicionar e complementar valor às consultorias que compuseram o programa de apoio às empresas incubadas. Dessa necessidade resultou um canal de diálogo, iniciado em 2006, com a Universidade Mackenzie, por meio dos coordenadores dos cursos de Administração de Empresas, Engenharia Elétrica e Psicologia.

O processo, que não teve continuidade, se iniciou com dois atendimentos a empresas e três diagnósticos empresariais, e aproximou alguns empreendedores da incubadora de professores e alunos da Universidade Mackenzie – campi São Paulo e Tamboré. Os resultados esperados com a continuidade da parceria seriam:

- Reuniões periódicas para troca de experiências sobre boas práticas de gestão entre os empreendedores da incubadora e de outras;
- Desenvolvimento de novos modelos de gestão de pequenas empresas e consolidação de novas tecnologias;
- Campo de aplicação prática dos conhecimentos teóricos nas microempresas dos setores de tecnologia difundida e de alta tecnologia;
- Geração de oito postos de trabalho para alunos de último ano dos cursos de Administração, Engenharia e Psicologia (um aluno por empresa incubada);
- Implantação das melhorias pelos empresários, frutos da interação com a universidade (alunos e professores);
- Utilização do material teórico pelos professores – resultado da descrição de melhorias e/ou desenvolvimento de produto nas empresas -- que, na forma de artigos ou trabalhos científicos, os apresentariam em revistas técnicas e congressos especializados;
- Atuação de professores universitários como pesquisadores, trabalhando com empresários da Incubadora, em projetos de desenvolvimento tecnológico, com suporte financeiro da FAPESP, FINEP e CNPQ, entre outros.

Outro olhar merecedor de relevância deve ser dirigido a pequenos artesãos e produtores, os quais, com o apoio de ajudantes ou familiares, comercializam, prestam serviços ou produzem bens e serviços em nível de subsistência. Trata-se de um contingente notável da população, que necessita de políticas públicas e privadas de apoio para capacitação técnica e de gestão de negócios.

As incubadoras sociais possivelmente se constituiriam em ações de maior impacto, caso se envolvessem com a geração de postos de trabalho para a população desempregada e estabelecessem parcerias com grandes empresas da região.

Vale ressaltar que, em primeira análise, os objetivos declarados pelo prefeito, em entrevista, na ocasião da inauguração da incubadora em 2005: **desenvolvimento de empresas competitivas e sustentáveis tecnologicamente; geração de empregos; intercâmbio com universidades e grandes empresas da região**, de acordo com o depoimento dos empreendedores, não se concretizaram.

Não foram encontrados indícios de uma agenda de articulações definidas previamente à implantação do projeto, que possibilitassem concretizar esses objetivos.

Os resultados obtidos permitem chegar a algumas conclusões positivas sobre a instalação da incubadora, que, em três anos, possibilitou a graduação de sete empresas. Mais resultados positivos podem ser reconhecidos no processo de implantação e funcionamento da incubadora: as empresas, pela análise dos empreendedores entrevistados, são competitivas, o processo lhes deu sustentação e elas puderam gerar, em 2008, 22 empregos com carteira assinada.

Como resultados negativos, pode-se apontar o fato de que, isoladamente, a incubadora foi insuficiente para minorar as desigualdades sociais e na distribuição de renda em Santana de Parnaíba, visto que empregou apenas 22 pessoas da cidade, em 2008. Além disso, segundo os próprios entrevistados, não houve nem contribuição das empresas graduadas nem retorno quanto a parcerias, nem mesmo ações conjuntas com outros atores da localidade, exceção feita a duas empresas, em relação a geração de empregos.

Os estudos de Maria Cristina Cacciamali, Paul Singer e Ladislav Dowbor, entre outros grandes estudiosos, citados brevemente neste trabalho, convergem para a importância da implantação de projetos ou ações de políticas públicas que efetivamente resultem em atividades econômicas capazes de absorver a mão de obra com intensidade. Esse seria um caminho possível para diminuir a desigualdade de renda entre os mais ricos e os mais pobres. Talvez a dificuldade em implantar a incubadora, de modo articulado a outras ações e atores sociais, se deva à resistência em propiciar ao “outro” aquilo que Marilena Chauí chama de ganho cultural (novos conhecimentos, novas habilidades e novos símbolos).

Descerrar um laço e apresentar sob holofotes algo concebido e discutido em gabinetes ainda é mais confortável que ampliar o diálogo, de modo a possibilitar que um maior número de pessoas usufrua de uma ação de política pública.

No Brasil, como apontado especialmente por estudos de Cacciamali, Singer e Eid, é notável o grande contingente de pessoas que, por não conseguir se empregar ou recolocar em vagas de emprego formal, com carteira assinada, atuam como artesãos, subempregados ou como prestadores de pequenos serviços de manutenção. Essa informalidade deve merecer a especial atenção dos formuladores de políticas públicas de inclusão e empreendedorismo. A compreensão das limitações desta investigação em aprofundar a reflexão sobre o tema motiva o pesquisador a dar sequência a este estudo, no campo da economia solidária e do trabalho.

REFERÊNCIAS

ANPROTEC – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores Disponível em <http://www.anprotec.org.br/publicacao.php?idpublicacao=1138> – Acesso em março de 2015.

BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. São Paulo, Edições 70. Prol, 2008

BARROS, Aluizio A.; Pereira, Cláudia M. M. de A. **Empreendedorismo e Crescimento Econômico: uma Análise Empírica**. Curitiba: RAC, v. 12, n. 4, p. 975-993, Out./Dez. 2008

BRASIL. MINISTÉRIO DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA, **Manual para a Implantação de Incubadoras**. Disponível em <http://www.mct.gov.br/index.php/content/view/13313.html>:

BRASIL. Ministério da Indústria e Comércio: **MDIC e SEBRAE querem reduzir mortalidade de empresas**. Disponível em <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=4¬icia=7011>.

CACCIAMALI, M. C.; SILVA, M. de F. J., **Emprego e seguridade social: mais uma década perdida no mercado de trabalho da América Latina**. Publicado no livro Coggiola, O., América Latina. Encruzilhadas da História Contemporânea, São Paulo: Xamã, 2003

CIETEC – Centro de Incubação de Empresas de Tecnologia – Universidade de São Paulo. Disponível em <http://www.cietec.org.br>.

COUTINHO, M. C., **Espaço e Teoria Econômica**. In: XXXII Encontro Nacional de Economia. Disponível em http://www.anpec.org.br/encontro_2004.htm, 2004

DOLABELA, F., **O segredo de Luisa**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008

DORNELAS, J. C., **Planejando Incubadoras de Empresas – Como desenvolver um plano de negócios para incubadoras**. Rio de Janeiro: Campus, 2002

EID, F., GALLO, A. R. PIMENTEL, A. E. B. **Desemprego, exclusão e desafios para o desenvolvimento da economia solidária no Brasil**. Revista da ABET – no 1, vol. I, 2001

FILION, L. J., **O Empreendedorismo como Tema de Estudos Superiores**. Palestra proferida no Seminário "A Universidade Formando Empreendedores" Louis Jacques Filion Escola de Altos Estudos Comerciais (H.E.C) de Montreal. 1998

GALLO, A. R., DAKUZAKU, R. Y., EID, F., VALENCIO, N. F. L da S., SHIMBO, I., MASCIO, C. C., **Incubadora de cooperativas populares: uma alternativa à precarização do trabalho.** In: III Encontro Regional da Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, Recife, 2000, Associação Brasileira de Estudos do Trabalho. {S.I.}, 2000

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM). **Empreendedorismo no Brasil – 2008.** Curitiba: IBQP, 2009

GREMAUD, A. P., VASCONCELOS, M. A. S., TONETO JÚNIOR, R., **Economia Brasileira Contemporânea.** Ed. Atlas, 4ª. Edição, São Paulo, 2002

HADDAD, S., **Educação e exclusão.** In: Crescimento econômico e distribuição de renda: prioridades para ação. Organização Jacques Marcovitch. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo: Editora SENAC São Paulo, 2007

HUBERMAN, L., **História da Riqueza do Homem.** 17º Ed., Rio de Janeiro: Ed. Zahar Editores, 1981

KHURY, F. O. C., **O trabalho ante a desafiadora Sociedade Pós Industrial.** 2007.189 p. Dissertação (Mestrado em Direito) – Universidade de Caxias do Sul – Faculdade de Direito. Rio Grande do Sul, 2007

LEITE, E., **O Fenômeno do Empreendedorismo.** Recife: Bagaço, 2000

MARTINS, G. de A.; THEÓFILO, C. R., **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas.** Editora Atlas: São Paulo, 2007

MEDEIROS, José A., **Pólos, Parques e Incubadoras: A busca da Modernização e Competitividade.** Brasília: CNPQ, IBICT, SENAI, 1992

OLIVEIRA, S. L., **Tratado de Metodologia Científica: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses.** 2. ed. São Paulo: Pioneira Learning, 2002

POZZEBON, M., FREITAS, H.; **Modelagem de Casos: Uma Nova Abordagem em Análise Qualitativa de Dados.** Aceito para publicação na RAE - Revista de Administração de Empresas (1998). Apresentado no 22º Enanpad – Encontro Nacional da Associação Nacional de Programas de Pós-Graduação em Administração, Foz do Iguaçu/PR. 1998

RIFKIN, J., **O fim dos empregos.** São Paulo ; Makron Books do Brasil, 2004

SANTOS, M., **O Espaço do Cidadão.** 7ª ed. – São Paulo: Edusp, 2007

SCHUMPETER, J. A., **Teoria do desenvolvimento econômico.** São Paulo, Ed. Abril, 1982

SINGER, P., **Globalização e desemprego: diagnósticos e alternativas.** São Paulo: Editora Contexto, 1998

VENTURI, J. L., **Estudo das características empreendedoras dos proprietários de restaurantes na cidade de Itapema, conforme a abordagem de David McClelland,** 2003 - Disponível em http://www6.univali.br/tede/tde_busca/arquivo.php?codArquivo=17

YIN, R. K., **Estudo de caso: planejamento e métodos.** 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005

